

## Rozwój i wyzwania w branży poolingowej: Wywiad z Beatą Gorzelak, dyrektorem handlowym IPP Pooling

Stanowisko dyrektora handlowego w IPP Pooling objęła Pani ponad pół roku temu. Proszę opowiedzieć, jakie były najważniejsze kroki w Pani karierze, które doprowadziły Panią do stanowiska dyrektora handlowego w IPP?



Już na trzecim roku studiów inżynierskich rozpoczęłam pracę jako Project Manager w firmie konsultingowej, zdobywając doświadczenie w branży logistycznej. Następnie awansowałam na stanowisko Managera ds. Operacyjnych, gdzie zarządzałam projektami, optymalizując koszty gospodarki paletowej dla renomowanych firm z branży FMCG i współpracowałam z Polskim Komitetem Narodowym EPAL, szkoląc ponad 5.000 osób w zakresie identyfikacji palet i efektywnego zarządzania gospodarką paletową. Kolejnym krokiem było objęcie stanowiska dyrektora ds. strategii i rozwoju, gdzie rozwijałam polski pooling paletowy. Moje zaangażowanie i determinacja zostały dostrzeżone przez IPP, co zaowocowało propozycją objęcia stanowiska dyrektora handlowego. Jestem dumna z mojego dotychczasowego rozwoju zawodowego i ambitnie podchodzę do nowych wyzwań na obecnym stanowisku.

**IPP działa w specyficznej branży związanej z poolingiem paletowym. Jakie wyzwania napotkała Pani w tej dziedzinie i jak sobie z nimi radzi?**

Głównym wyzwaniem jest utrzymanie równowagi pomiędzy zapewnieniem wysokiej jakości usług poolingowych, a jednoczesnym kontrolowaniem kosztów operacyjnych. W branży poolingowej ważne jest, aby oferować klientom konkurencyjne ceny, jednocześnie utrzymując odpowiednią marżę. Aby sprostać temu wyzwaniu, musimy stale monitorować koszty operacyjne, szukać potencjalnych oszczędności oraz doskonalić procesy operacyjne, aby zoptymalizować efektywność działania firmy.

Kolejnym wyzwaniem jest utrzymanie dobrych relacji z klientami i partnerami biznesowymi. W branży poolingowej kluczowe znaczenie ma zaufanie i partnerska współpraca, dlatego ważne jest budowanie pozytywnych relacji opartych na wzajemnym szacunku i profesjonalizmie. Aby sobie z tym wyzwaniem poradzić, stawiam na transparentność w działaniu, regularną komunikację z klientami oraz dbanie o ich potrzeby i oczekiwania.

**Pooling paletowy związany jest z optymalizacją łańcucha dostaw w branży FMCG. Jakie korzyści przynosi klientom IPP, czy może Pani podzielić się konkretnymi przykładami sukcesów, które udało się osiągnąć dzięki optymalizacji łańcuchów dostaw?**

Pooling paletowy przynosi użytkownikom palet wiele korzyści. Dzięki naszym rozwiązaniom można zmniejszyć koszty transportu, zmniejszyć ilość odpadów i zwiększyć efektywność magazynowania. Ponadto firmy mogą osiągnąć lepszą kontrolę nad swoimi łańcuchami dostaw, zoptymalizować procesy logistyczne i zwiększyć swoją konkurencyjność na rynku.

Jednym z przykładów sukcesu osiągniętego dzięki poolingowi IPP jest poprawa efektywności magazynowej i transportowej w jednej z firm z branży spożywczej. Dzięki współpracy z IPP, firma zredukowała ilość niesprawnych palet w obiegu oraz zoptymalizowała zarządzanie paletami, co pozwoliło jej zaoszczędzić ponad 120.000 PLN rocznie oraz zwiększyć wydajność swoich procesów logistycznych. Dodatkowo, firma zyskała elastyczność w zarządzaniu paletami, co umożliwiło lepiej reagować na zmieniające się warunki rynkowe, skupiając się na core biznesie.

**Pooling paletowy to rozwiązanie, które ma również wpływ na środowisko. Jakie są główne korzyści ekologiczne wynikające z tego modelu?**

Korzyści ekologiczne są ogromne, należy tu wymienić przede wszystkim:

- **Redukcję zużycia materiałów – pooling paletowy pozwala na wielokrotne wykorzystanie tych samych palet do transportu towarów, co redukuje ilość zużytych materiałów;**
- **Zwiększenie efektywności transportu i ograniczenie emisji CO2 – pooling paletowy umożliwia optymalne wykorzystanie przestrzeni w pojazdach transportowych oraz minimalizację pustych przebiegów, co przekłada się na mniejsze zużycie paliwa oraz mniejszą emisję dwutlenku węgla i innych zanieczyszczeń powietrza.**

- **Mniejsze zapotrzebowanie na zasoby naturalne – dzięki wielokrotnemu wykorzystaniu tych samych palet, pooling paletowy przyczynia się do zmniejszenia zapotrzebowania na surowce naturalne potrzebne do produkcji nowych palet;**
- **Zmniejszenie ilości odpadów – pooling paletowy redukuje ilość odpadów generowanych przez jednorazowe opakowania, co przyczynia się do zmniejszenia obciążenia środowiska i zmniejszenia potrzeby składowania odpadów.**

Reasumując korzystanie z naszych rozwiązań pozytywnie wpływa na raporty ESG poprzez zmniejszenie zużycia surowców, zmniejszenie ilości odpadów i emisji CO2 oraz poprawę efektywności logistycznej

### **Czy IPP podejmuje dodatkowe inicjatywy na rzecz zrównoważonego rozwoju? Jeśli tak, to jakie?**

Oczywiście firma IPP nie pozostaje bierna w temacie zrównoważonego rozwoju, a wręcz jest to kluczowy aspekt strategii całej Grupy Faber, której częścią jest IPP. Wprowadziliśmy program redukcji emisji CO2 we współpracujących zakładach produkcyjnych i centrach serwisowych. Promujemy korzystanie ze zrównoważonych praktyk w całym łańcuchu dostaw, w tym we współpracy z dostawcami i partnerami biznesowymi, aby zminimalizować negatywny wpływ na środowisko. Nasze palety są wykonane z drewna pozyskiwanego w sposób zrównoważony i posiadają jeden z dwóch powszechnie znanych certyfikatów. Ponadto bierzemy udział w programach partnerskich aby zrekompensować pozostałości naszego śladu węglowego np. poprzez sadzenie drzew, a także zachęcamy do tej inicjatywy naszych kontrahentów. Trzy lata z rzędu otrzymaliśmy platynową ocenę EcoVadis, z rokrocznie wyższą punktacją, co potwierdza nasze zaangażowanie w zrównoważony rozwój i najwyższe standardy w zakresie ochrony środowiska. Co więcej, właśnie został opublikowany najnowszy Raport Zrównoważonego Rozwoju Grupy Faber za rok 2023. Raport ten jest dowodem na nasze osiągnięcia w minimalizowaniu naszego śladu węglowego i optymalizacji wykorzystania nośników ładunku w obiegu zamkniętym.

### **Jakie są Pani zdaniem najważniejsze wyzwania i możliwości w kontekście zrównoważonego rozwoju w branży FMCG?**

Najważniejszym wyzwaniem w branży FMCG w kontekście zrównoważonego rozwoju jest zmniejszenie negatywnego wpływu produkcji i dystrybucji na środowisko naturalne. Konieczne jest ograniczenie zużycia surowców, zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych oraz ograniczenie ilości odpadów generowanych przez firmę.

Innym istotnym wyzwaniem jest zmiana świadomości konsumentów i zachęcanie ich do wybierania produktów, które są bardziej ekologiczne i społecznie odpowiedzialne. Firmy FMCG muszą działać na rzecz edukacji klientów i promowania zrównoważonego stylu życia. Rozwój modeli biznesowych opartych na zrównoważonym rozwoju i gospodarce o obiegu zamkniętym może przynieść firmom FMCG korzyści finansowe, poprzez obniżenie kosztów operacyjnych, zwiększenie efektywności produkcji oraz zyskanie lojalności klientów, którzy coraz częściej preferują marki zaangażowane w działania prośrodowiskowe i społeczne.

**Jakie cele zawodowe postawiła sobie Pani jako dyrektor handlowy w IPP? Jakie są Pani priorytety na najbliższe półrocze? Jakie są Pani długoterminowe cele w IPP i jak widzi Pani przyszłość firmy?**

Jako dyrektor handlowy w IPP, moim głównym celem jest umacnianie i rozwijanie relacji z obecnymi partnerami biznesowymi oraz aktywne pozyskiwanie nowych klientów. Chcę również zadbać o rozwój zespołu sprzedażowego, aby skuteczniej realizować nasze wspólne cele.

Moimi priorytetami na najbliższe półrocze są wzmocnienie współpracy z działem marketingu, aby jeszcze efektywniej dotrzeć do nowych segmentów rynku. Skupię się także na optymalizacji procesów sprzedażowych oraz wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań, które umożliwią naszym klientom optymalizację ich łańcuchów dostaw, przynosząc obopólne korzyści finansowe i środowiskowe.

Moje długoterminowe cele w IPP to budowanie silnej marki, która będzie kojarzona z wysoką jakością i innowacyjnością.

Przyszłość firmy widzę jako bardzo obiecującą, z dużym potencjałem do rozwoju i ekspansji na nowe rynki. Dzięki zaangażowaniu całego zespołu oraz ścisłej współpracy z partnerami biznesowymi jestem przekonana, że osiągniemy nasze cele i będziemy dalej rosnąć i rozwijać się.

**Czy IPP planuje wprowadzenie nowych usług lub technologii, które mogłyby jeszcze bardziej usprawnić zarządzanie łańcuchami dostaw?**

IPP stale monitoruje rynek i pracuje nad doskonaleniem swoich usług, dlatego można spodziewać się, że w przyszłości mogą pojawić się nowe innowacje w tym zakresie. Dlatego też zachęcam do śledzenia oficjalnych komunikatów IPP w celu uzyskania aktualnych informacji na temat ewentualnych nowych usług lub technologii. Dodam też, że IPP Niemcy już wprowadziło innowacyjny display wielokrotnego użytku RUDi® do punktów sprzedaży, który był nagradzany na tamtejszym rynku. Jest to zrównoważony system ekspozycji z paletami z recyklingu, który mógłby również świetnie się sprawdzić na rynku polskim. IPP oferuje również inteligentne palety wyposażone w technologie śledzenia takie jak RFID, które umożliwiają lepsze zarządzanie i monitorowanie zasobów, co przekłada się na zwiększenie efektywności i redukcję kosztów w łańcuchach dostaw.

**Czy jest coś, o czym jeszcze nie rozmawialiśmy, a co chciałaby Pani przekazać naszym czytelnikom?**

Chciałabym zachęcić naszych czytelników do poszerzania horyzontów poprzez aktywne poszukiwanie wiedzy. Znaczące korzyści może przynieść śledzenie branżowych publikacji czy słuchanie inspirujących podcastów, takich jak "Kreatywnie o Digitalizacji", których prowadzącym jest Tomasz Sączek, Dyrektor Zarządzający IPP Polska i które dostępne są m.in. na YouTube i Spotify. Otwartość na nowe rozwiązania, inne niż te, które funkcjonują od lat, może prowadzić do istotnych oszczędności i innowacji w naszych firmach.

Czy jest coś jeszcze, co chciałabym dodać? Chyba tylko tyle, że zapraszamy wszystkich zainteresowanych optymalizacją swojego łańcucha dostaw na dobrą kawę do naszego nowo otwartego biura IPP przy ul. Wołoskiej 9 w Warszawie.

**Dziękuję.**